

## Un pieno di buyers per Food and Italy 2009

Il quadro complessivo dei compratori presenti a Food and Italy 2009 la dice lunga: vengono, in estrema sintesi, da mezzo mondo, segno che c'è grande attenzione e curiosità nei confronti dei prodotti d'eccellenza made in Italy.

E per gli espositori è interessante sapere con chi, per tre giorni, si confronteranno per promuovere i loro prodotti, stilare nuovi contratti, avere tutte le informazioni possibili per inserirsi in un nuovo e promettente mercato.

Ma vediamo un po' più da vicino i buyers che propone Food and Italy, alla sua prima edizione ma già estremamente determinata nell'offrire ai propri espositori personaggi di spicco del mondo commerciale estero, con referenze e raggio d'azione capillare.

'Abbiamo cercato di offrire- afferma Tiziana Patergnani, presidente di ItaliaVola, organizzatrice di Food and Italy- interlocutori estremamente validi ma soprattutto interessati ai prodotti di qualità. Vecchia questione quella dei buyers 'mirati' che noi abbiamo cercato di rispettare e assecondare. Quindi buyers innamorati dell'Italia ma anche e soprattutto consapevoli delle potenzialità, giustamente contenute, delle Aziende che producono qualità. E che quindi giocano su numeri ridotti. Buyers, mi preme sottolineare, che incontreranno i produttori secondo una scaletta dai tempi dilatati e non con il consueto 'mordi e fuggi' di tante manifestazioni'.

Dagli Stati Uniti arrivano **Will Whitlow**, consulente e buyer di una grande catena di negozi di qualità che vanno da **New York** a **Washington** e **Jan D'Atri**, famosa giornalista ma anche consiglia per gli acquisti di nuove catene di boutiques alimentari dal Texas all'Arizona.

Sempre dagli States (ma è operativa anche sul **mercato cinese**, quantomai interessato ai prodotti italiani, dai vini agli oli) giunge **Lily Li**, vice presidente operativo della **Merrill Lynch** (l'organizzazione che, con Bank of America, indirizza i grandi acquisti nel mondo). Mr Weizhe Gao è invece il compratore cinese per conto del gruppo Olive TreeLtd. Con copertura internazionale (raggio d'azione che va dagli Stati Uniti alla Russia e alla Cina) giunge David Flaccomio, mentre Lily Tanzil-Onne è presente a Food and Italy per rappresentare il mercato indonesiano.

Dal Canada arriva invece **Leo Baduria** che non solo si occupa degli acquisti per importanti negozi di qualità ma copre anche il fiorente mercato di Hong Kong.

Passando all'Oriente altro nome di spicco è quello di **Nikhil Asrani**, invitato da Food and Italy non solo per la sua esperienza internazionale ma anche perché rappresenta centinaia di importanti negozi in ben 110 città indiane.

Dalla **Gran Bretagna** giungono a Palermo **John Parmigiani**, buyer tra i più affermati, con predilezione per i vini italiani e Mark Thomas di Emmet's, mentre i nuovi mercati, come quello estone, vengono rappresentati da **Aare Karolin e Ivana Juhaszova per la Cecoslovacchia**.

Dalla Danimarca due compratrici d'eccezione specializzate nel settore vini: sono Bea Falk-Hansen e Irene Brun.